

۲۱۷ ۳۱ ۸۵

روان‌شناسی پول

درس‌هایی مهم در رابطه با ثروت، جاه‌طلبی و خوشبختی

مورگان هاووزل

مترجم: یاشار مجتهدزاده

انتشارات سبز

سرشناسه	هاوزل، مورگان	Housel, Morgan
عنوان و نام پدیدآور	روان‌شناسی پول: درس‌هایی مهم در رابطه با ثروت، جاه‌طلبی و خوشبختی / نویسنده: مورگان هاوزل؛ مترجم: یاشار مجتهدزاده.	
مشخصات نشر	تهران: سبزان، ۱۳۹۹.	
مشخصات ظاهری	۲۵۶ ص.	
شابک	978-600-117-580-0	
وضعیت فهرست نویسی	فیا	
یادداشت	عنوان اصلی:	The Psychology of money Timeless lessons on wealth, greed, and happiness, 2021.
عنوان دیگر	درس‌هایی مهم در رابطه با ثروت، زیاده‌خواهی و خوشبختی.	
موضوع	پول -- جنبه‌های روان‌شناسی	
موضوع	Money -- Psychological aspects	
شناسه افزوده	مجتهدزاده، مهدی، ۱۳۶۰ - مترجم	
رده بندی کنگره	۲۲۲/۲HG	
رده بندی دیویی	۳۳۲/۰۲۴۰۱	
شماره کتابشناسی ملی	۷۴۳۷۸-۸	

انتشارات سبزان

میدان فردوسی - خیابان موسوی (فرصت) - ساختمان ۵۴ - تلفن: ۸۸۳۱۹۵۵۸-۸۸۸۴۷۰۴۴

روان‌شناسی پول

درس‌هایی مهم در رابطه با ثروت، جاه‌طلبی و خوشبختی

- نویسنده: مورگان هاوزل
- مترجم: یاشار مجتهدزاده
- ناشر: سبزان
- خدمات نشر: واحد فنی سبزان
۸۸۳۴۸۹۹۱ - ۸۸۳۱۹۵۵۷
- نوبت چاپ: سوم - ۱۴۰۳
- تیراژ: ۵۵۰ نسخه
- قیمت: ۲۱۲,۰۰۰ تومان
- چاپ و صحافی: کامیاب

فروش اینترنتی از طریق سایت ای‌ای کتاب www.liketab.com

ISBN: 978 - 600 - 117 - 580 - 0

شابک ۹۷۸-۶۰۰-۱۱۷-۵۸۰-۰

▲ فهرست

۷	معرفی • بزرگ‌ترین نمایش روی زمین
۱۷	فصل اول • هیچ‌کس احمق نیست
۳۱	فصل دوم • خوش‌شانسی و بدشانسی
۴۵	فصل سوم • هیچ وقت کافی نیست
۵۵	فصل چهارم • بهره مرکب و نادیده گرفتن آن
۶۵	فصل پنجم • ثروتمند شدن / ثروتمند ماندن
۷۷	فصل ششم • فقط یک‌بار شانس بیاورید، برنده‌اید!
۹۱	فصل هفتم • آزادی
۱۰۱	فصل هشتم • مردی در پارادوکس ماشین
۱۰۵	فصل نهم • ثروت آن چیزی است که نمی‌بینیم
۱۱۱	فصل دهم • پس‌الذات
۱۲۱	فصل یازدهم • منطقی بودن عاقل بودن
۱۳۱	فصل دوازدهم • سورپرایز!
۱۴۵	فصل سیزدهم • جا برای خطا (داشتن حاشیه امن)
۱۵۷	فصل چهاردهم • تغییر خواهید کرد
۱۶۵	فصل پانزدهم • هیچ چیز مجانی نیست
۱۷۵	فصل شانزدهم • شما و من
۱۸۵	فصل هفدهم • اغوای بدبینی
۱۹۹	فصل هجدهم • وقتی همه‌چیز را باور می‌کنید
۲۱۳	فصل نوزدهم • حال همه چیز با هم
۲۲۱	فصل بیستم • اعترافات
۲۳۱	ضمیمه
۲۵۱	یادداشت‌های پایانی
۲۵۵	نمایه

Harold Morgan

The Psychology of money function

Lesson on wealth, growth and money

Lesson on wealth, growth and money

Lesson on wealth, growth and money

Lesson on wealth, growth and money

Lesson on wealth, growth and money

Lesson on wealth, growth and money

Lesson on wealth, growth and money

Lesson on wealth, growth and money

Lesson on wealth, growth and money

Lesson on wealth, growth and money

Lesson on wealth, growth and money

Lesson on wealth, growth and money

Lesson on wealth, growth and money

Lesson on wealth, growth and money

Lesson on wealth, growth and money

Lesson on wealth, growth and money

Lesson on wealth, growth and money

Lesson on wealth, growth and money

Lesson on wealth, growth and money

Lesson on wealth, growth and money

Lesson on wealth, growth and money

Lesson on wealth, growth and money

Lesson on wealth, growth and money

Lesson on wealth, growth and money

Lesson on wealth, growth and money

Lesson on wealth, growth and money

Lesson on wealth, growth and money

Lesson on wealth, growth and money

Lesson on wealth, growth and money

Lesson on wealth, growth and money

Lesson on wealth, growth and money

Lesson on wealth, growth and money

Lesson on wealth, growth and money

Lesson on wealth, growth and money

Lesson on wealth, growth and money

Lesson on wealth, growth and money

Lesson on wealth, growth and money

Lesson on wealth, growth and money

Lesson on wealth, growth and money

Lesson on wealth, growth and money

Lesson on wealth, growth and money

Lesson on wealth, growth and money

Lesson on wealth, growth and money

Lesson on wealth, growth and money

ISBN 978-600-117-580-0

”
دنیا پر است از چیزهای بدیهی که هیچ‌کس به طور
تصادفی هم قادر به دیدن آنها نیست.
“

شرلوك هولمز

www.ketab.ir

”
نابغه کسی است که وقتی همه اطرافیان قدرت
فکر کردن و تصمیم‌گیری ندارند، بتواند کارهای
معمولی را انجام دهد.
“

ناپلئون

●● معرفی

بزرگ‌ترین نمایش روی زمین

www.ketab.ir

شاید کمتر موضوعی را بتوان پیدا کرد که به اندازه پول و مسائل مالی بتواند در توضیح چگونگی رفتار مردم، به ما کمک کند.

www.ketab.ir

در دوران دانشجویی، به عنوان پیشخدمت در یک هتل مجلل در لوس آنجلس کار می کردم. یکی از مشتری هایی که به طور مکرر به هتل می آمد، یک مدیر فناوری بود. او جوانی نابغه و به شدت موفق بود که در ۲۰ سالگی توانسته بود یکی از اجزای مهم روترهای Wi-Fi را طراحی و به ثبت برساند. از طرفی، رابطه او با پول به گونه ای بود که من آن را ترکیبی از تزلزل و حماقت کودکانه توصیف می کنم. همیشه یک دسته اسکناس صد دلاری به ضخامت چند اینچ با خود به همراه داشت و برای خودنمایی آن را به همه نشان می داد. چه مست و چه هوشیار، او همواره با صدای بلند درباره ثروت و موفقیت خود، لاف می زد. یک روز، او به یکی از همکارانم چند هزار دلار پول نقد داد تا برایش چند سکه طلا بخرد. ساعتی بعد، او با سکه های طلا در دست به همراه دوستانش روی اسکله مشرف به اقیانوس آرام جمع شدند. آنها سپس سکه ها را مثل سنگ های بی ارزش، درون آب انداختند و با هم مسابقه دادند که چه کسی می تواند سکه ها را دورتر پرتاب کند. فقط برای تفریح! روز بعد، مرد جوان یکی از چراغ های هتل را شکست. مدیر هتل گفت که قیمت چراغ ۵۰۰ دلار است و او باید هزینه آن را پرداخت کند. او با عصبانیت یک دسته اسکناس را از جیبش بیرون آورد و با بی ادبی گفت: «بیا! اینم پنج هزار تا. حالا از جلوی چشمم دور شو و دیگه هیچ وقت با من این طوری حرف نزن.» شاید بپرسید این رفتار چقدر می توانست دوام داشته باشد و پاسخ من به شما این است: نه خیلی طولانی. یک سال بعد باخبر شدم که مرد جوان، ورشکسته شده.

ایده اصلی ما در این کتاب آن است که پول درآوردن، نه به میزان هوش شما، بلکه به نحوه رفتارتان با آن بستگی دارد؛ و آموزش این رفتار حتی به افراد واقعاً باهوش نیز، کار دشواری است. نابغه ای که نتواند احساسات و عواطف خود را مدیریت کند، می تواند یک فاجعه مالی را تجربه کند. خلاف این هم صادق است. افراد معمولی که هیچ تحصیلات

اقتصادی ندارند نیز می‌توانند ثروتمند شوند، اگر مهارت‌های لازم که هیچ ارتباطی هم به میزان هوش و استعداد ندارد را در اختیار داشته باشند.

•••

جمله ورودی من در ویکی‌پدیا این است: «رولند جیمز رید، یک سرایدار، متصدی پمپ‌بنزین، سرمایه‌دار، سرمایه‌گذار و نیکوکار آمریکایی بود.»

رولند رید، در یک روستا در ورمونت به دنیا آمد. او اولین فرزند خانواده بود که توانست از دبیرستان فارغ‌التحصیل شود و از آنجا که مجبور بود هر روز مسافت زیادی از خانه تا دبیرستان را با ماشین طی کند، این موضوع از اهمیت بیشتری نیز برخوردار شد. از نظر آشنایان و دوستان، زندگی رولند یک زندگی کاملاً معمولی، ساکن و کسالت‌آور بود. او به مدت ۲۵ سال به تعمیر ماشین در یک پمپ‌بنزین مشغول بود و ۱۷ سال را هم به جaro کردن کف شرکت خرده‌فروشی JC penny گذراند. در سن ۳۸ سالگی یک خانه دوخوابه به قیمت ۱۲۰۰۰ دلار خریداری کرده و تا پایان عمر در آن زندگی کرد. در ۵۰ سالگی همسر خود را از دست داد و هیچ‌گاه دوباره ازدواج نکرد. یکی از دوستانش می‌گفت که بزرگ‌ترین سرگرمی او، شکستن هیزم بود. رولند، در سال ۲۰۱۴، و در سن ۹۰ سالگی درگذشت. آنجا بود که این سرایدار متواضع روستایی، در سرخط خبرهای کشور قرار گرفت.

۲۸۱۳۵۰۳ آمریکایی در سال ۲۰۱۴ جان خود را از دست دادند. در این میان تنها ۴۰۰۰ نفر هنگام مرگ ثروتی حدود ۸ میلیون دلار داشتند. رولند رید، یکی از آن چهار هزار نفر بود. این سرایدار بازنشسته، در وصیت‌نامه خود، ۲ میلیون دلار به فرزندان و ۶ میلیون دلار را نیز به بیمارستان و کتابخانه محلی، اهدا کرد. کسانی که رولند را می‌شناختند، کاملاً مبهوت شدند. او این همه پول را از کجا آورده بود؟ ولی معلوم شد که رازی در این میان وجود ندارد. او در هیچ مسابقه بخت‌آزمایی برنده نشده بود یا ارثی به او نرسیده بود. او هر قدر توانسته بود پس‌انداز و آن را در سهام شرکت Blue Chip سرمایه‌گذاری کرده بود. سپس، چند دهه صبر کرد تا بهره این سرمایه‌گذاری اندک به بیش از ۸ میلیون دلار رسید. تمام! از یک سرایدار به یک سرمایه‌گذار. چند ماه پیش از مرگ رولند رید، شخص دیگری به نام ریچارد، نیز در سرخط خبرها قرار گرفت.

زندگی ریچارد فوسکونه^۱ دقیقاً برعکس رولند رید بود. فوسکونه، تحصیل کرده دانشگاه هاروارد، دارنده مدرک MBA و مدیرعامل شرکت خدمات مالی Merrill Lynch بود و به قدری زندگی موفق داشت که در ۴۰ سالگی بازنشسته و به کارهای نیکوکارانه مشغول شد. مدیرعامل سابق شرکت، دیوید کومانسکی^۲، خصوصیات فوسکونه را این گونه توصیف می‌کند: «هوشمندی در تجارت، مهارت بالا در مدیریت، قضاوت عادلانه و صداقت شخصی.» [۱] مجله اقتصادی Crain یک بار او را در فهرست ۴۰ مدیر موفق زیر ۴۰ سال قرار داد. [۲]

ولی ناگهان -مثل داستان مدیر فناوری و سکه‌های طلا- همه چیز از هم پاشید. اوایل سال ۲۰۰۰ بود که فوسکونه برای بازسازی خانه ۱۸۰۰۰ متر مربعی خود، یک وام سنگین گرفت. خانه او در گرینویچ^۳ واقع در کنیتیکت^۴ بود، شامل یازده اتاق خواب، دو آسانسور، دو استخر و هفت پارکینگ. هزینه نگهداری این خانه هم ماهیانه بیش از ۹۰۰۰۰ دلار بود. سپس بحران مالی جهانی در سال ۲۰۰۸ اتفاق افتاد. این بحران، تقریباً به تمام سرمایه‌گذاری‌ها آسیب زد و فوسکونه را به خاک سیاه نشاند. بدهی زیاد و دارایی‌های غیرسیال (دارایی‌هایی که نمی‌توان آنها را به سرعت به پول نقد تبدیل کرد) او را به مرز ورشکستگی رساند. او در سال ۲۰۰۸، رسماً ورشکستگی خود را به قاضی اعلام کرد و گفت: «در حال حاضر هیچ درآمدی ندارم.» ابتدا خانه او در پالم بیچ^۵ مصادره شد. سپس در سال ۲۰۱۴ نوبت به ویلای گرینویچ رسید. پنج ماه قبل از اینکه رولند رید، ثروت خود را به خیریه ببخشد، خانه ریچارد فوسکونه -که میهمانان همیشه از لذت غذا خوردن و رقصیدن در سالن مجلل آن روی یک سقف شیشه‌ای و بالایی استخر داخل خانه می‌گفتند- به قیمت کمتر از ۷۵ درصد ارزش گذاری اولیه، توسط شرکت بیمه، به فروش رسید. [۳]

رولند رید، صبور بود ولی ریچارد فوسکونه، طمع کار. شاید این مثال خوبی بود از تفاوت میان آموزش و تجربه، البته نکته در اینجا این نیست که بیشتر شبیه رولند باشیم

1. Richard Fuscone
2. David Komansky
3. Greenwich
4. Connecticut
5. Palm Beach

تا شبیه ریچارد، هرچند این هم توصیه بدی نیست. نکته جالب در این دو داستان، رویکرد منحصر به فرد این دو، به پول است. کدام صنعت دیگری را سراغ دارید که در آن یک نفر بدون هیچ مدرک دانشگاهی، آموزش، سابقه، تجربه و هیچ ارتباط گسترده‌ای بتواند نسبت به شخص دیگری با بهترین سوابق تحصیلی و ارتباطات، عملکرد بهتری داشته باشد؟ من که موردی سراغ ندارم.

رولند رید هرگز نمی‌توانست بهتر از یک جراح تحصیل کرده در هاروارد، عمل قلب باز انجام دهد یا یک آسمان‌خراش را بهتر از مهندسین مجرب معمار، طراحی کند. تا به امروز هیچ داستانی از یک سرایدار نشنیده‌ایم که توانسته باشد عملکرد بهتری نسبت به مهندسین نیروگاه‌های اتمی در این زمینه داشته باشد. ولی این اتفاقات در زمینه سرمایه‌گذاری می‌افتند. احتمالاً دو توضیح برای این واقعیت وجود دارد که در دنیای سرمایه‌گذاری، هر دو نمونه، از رولند رید و ریچارد فوسکونه به چشم می‌خورند. یکی اینکه موفقیت‌های مالی کاملاً بر اساس شانس و مستقل از هرگونه هوش و یا تلاشی به دست می‌آیند. این تا حدی درست است و در این کتاب نیز با جزئیات بیشتری به این موضوع خواهیم پرداخت. توضیح دوم (که به نظر من معقول‌تر است) این است که موفقیت مالی، نه یک رشته علمی صرف، بلکه یک مهارت ظریف است که نحوه رفتار ما، خیلی مهم‌تر از میزان دانش ما در رابطه با آن است. من این مهارت ظریف را روان‌شناسی پول نامیده‌ام.

هدف اصلی من در این کتاب، آوردن داستان‌های کوتاه برای متقاعد کردن شماست، مبنی بر اینکه، این مهارت‌های ظریف، نقش مهم‌تری نسبت به جنبه‌های فنی درآمدزایی دارند. من این کار را به روشی انجام داده‌ام که طیف گسترده‌ای از افراد - از رید تا فوسکونه و افرادی مابین این دو - بتوانند تصمیمات مالی بهتری اتخاذ کنند. به عقیده من، این مهارت‌های ظریف، غالب اوقات دست کم گرفته شده‌اند. اغلب، به امور مالی به مثابه یک رشته مبتنی بر ریاضیات نگاه شده، جایی که شما داده‌هایی را وارد یک فرمول ریاضی خاص می‌کنید و این فرمول به شما می‌گوید که چه کنید، و فرض هم بر این است که شما دقیقاً همان کار را انجام می‌دهید. البته این موضوع در امور مالی شخصی صدق می‌کند، مثلاً وقتی می‌دانید یک وام ضروری شش ماهه گرفته‌اید و باید ۱۰ درصد از حقوق خود را پس‌انداز کنید، و یا در زمینه سرمایه‌گذاری، جایی که ارتباط دقیق تاریخی میان قیمت‌ها و

نرخ بهره را می‌دانید؛ و همچنین در امور مالی شرکت‌ها، جایی که مدیران مالی می‌توانند میزان دقیق هزینه سرمایه شرکت را محاسبه کنند، منظور من این نیست که تمام این روش‌ها، اشتباه یا مضر هستند، بلکه نکته اینجاست که آگاهی ما نسبت به انجام یک کار، هیچ ارتباطی با آنچه در مغز ما هنگام انجام آن کار می‌گذرد، ندارد.



دو موضوع همواره فکر ما را به خود مشغول می‌کند، خواه به آن علاقه داشته باشیم یا خیر: سلامتی و ثروت. مراقبت‌های بهداشتی، یکی از دستاوردهای بزرگ علوم جدید است که سن امید به زندگی را در سراسر جهان، افزایش داده. اکتشافات علمی، جایگزین عقاید کهنه و قدیمی پزشکان در مورد نحوه عملکرد بدن انسان شده و به همین خاطر، انسان‌ها امروزه، از سلامتی بیشتری برخوردارند.

ولی صنعت پول، سرمایه‌گذاری، امور مالی و برنامه‌ریزی‌های تجاری، داستان دیگری دارد. طی دو دهه اخیر، علم دارایی، ذهن اشخاص برجسته را از بهترین دانشگاه‌های جهان به خود جلب کرده است. در یک دهه گذشته، مهندسی مالی محبوب‌ترین رشته تحصیلی در دانشگاه مهندسی پرستون^۱ بوده. ولی آیا اینها توانسته از ما، سرمایه‌گذاران بهتری بسازد؟ من که این‌طور فکر نمی‌کنم.

انسان در طول تاریخ توانسته با آزمون و خطاهای بسیار، به کشاورز، مهندس و شیمیدان بهتری تبدیل شود. ولی آیا این آزمون و خطاها در مورد مسائل مالی نیز به ما کمک کرده‌اند؟ آیا امروزه کمتر زیر بار بدهی می‌رویم؟ آیا برای روز مبادا بیشتر پس‌انداز می‌کنیم؟ آیا آماده بازنشسته شدن هستیم؟ آیا دیدگاه‌های واقع‌بینانه از اینکه پول چیست و چه کارهایی می‌توان (نمی‌توان) با آن انجام داد، باعث خوشبختی بیشتر ما شده؟ من که هیچ مدرک قانع‌کننده‌ای در این زمینه ندیده‌ام.

به نظر من یکی از دلایل عمده این عدم پیشرفت، آن است که ما به مسائل مالی بیشتر به مثابه فیزیک (با قاعده و قانون) نگاه می‌کنیم تا یک موضوع روان‌شناسی (با احساسات و تفاوت‌های ظریف). این موضوع مهم برای من به همان اندازه، جذاب و دوست‌داشتنی است.

۱. Princeton University: این دانشگاه چهارمین دانشگاه قدیمی در ایالات متحده آمریکا و از بهترین و پرافتخارترین دانشگاه‌های جهان است. - م.

پول همه‌جا هست و روی همه ما تأثیر می‌گذارد و خیلی وقت‌ها نیز ما را گیج و میبوت می‌کند. هر کسی درباره پول، به گونه‌ای متفاوت فکر می‌کند. ما درس‌های زیادی از پول در مفاهیم مختلف زندگی از جمله ریسک کردن، اعتماد به نفس داشتن و احساس سعادت و خوشبختی کردن، گرفته‌ایم. شاید کمتر موضوعی را بتوان پیدا کرد که به اندازه پول و مسائل مالی بتواند در توضیح چگونگی رفتار مردم، به ما کمک کند. این یکی از بزرگ‌ترین نمایش‌های روی کره زمین است.

درک خود من از روان‌شناسی پول، حاصل بیش از یک دهه تحقیق و تألیف در این باره است. اولین بار در سال ۲۰۰۸ شروع به نوشتن درباره مسائل مالی کردم. آن زمان، بحران مالی و بدترین رکود اقتصادی در ۸۰ سال اخیر، تازه آغاز شده بود.

برای اینکه بتوانم چیزی درباره آنچه در حال وقوع بود بنویسم، می‌بایست بدانم واقعاً چه اتفاقی در حال رخ دادن است. ولی اولین چیزی که پس از پایان بحران یاد گرفتم این بود که هیچ‌کس نمی‌تواند دقیقاً توضیح دهد که چه اتفاقی افتاد، یا اصلاً چرا اتفاق افتاد، چه رسد به اینکه راه‌حلی برای آن ارائه کند. هر توضیحی که برای این رخداد ارائه می‌شد، بلافاصله با یک جواب قانع‌کننده و مخالف، رد می‌شد.

مثلاً مهندسی می‌توانند علت دقیق خراب شدن یک پل را توضیح دهند، همگی آنها با هم این توافق را دارند که اگر نیروی اضافه بر یک قسمت پل وارد شود، آن قسمت دچار فروریزی و تخریب می‌شود. فیزیک علم چندان مناقشه‌برانگیزی نیست چراکه همواره بر پایه اصول و قوانین خاصی بنا شده. ولی امور مالی متفاوت است زیرا رفتار انسان‌ها، در آن تعیین‌کننده است. مثلاً رویکرد من به امور مالی ممکن است برای خودم منطقی و درست باشد، ولی از نگاه شما دیوانگی به نظر برسد.

هر چه بیشتر درباره بحران مالی خواندم و نوشتم، بیشتر متوجه شدم که این موضوع را باید در قالب روان‌شناسی و تاریخ درک کرد تا امور مالی و دارایی.

مثلاً برای فهمیدن این موضوع که چرا مردم اغلب زیر بار بدهی‌های سنگین می‌روند، لازم نیست تا نرخ بهره را مطالعه کنیم، کافیست به تاریخچه طمع و زیاده‌خواهی، احساس عدم امنیت و میزان خوش‌بینی آنها مراجعه کنیم. یا مثلاً برای اینکه بفهمیم چرا سرمایه‌گذاران، تمام دارایی خود را در یک بازار پائین رونده، یکجا به فروش می‌رسانند،

لازم نیست تا بازده مورد انتظار را در آینده محاسبه کنیم، شاید لازم باشد به شرایط سخت و دشوار آن سرمایه‌گذاران و نگرانی آنها از به خطر افتادن آینده خانواده‌شان، نگاه کنیم.

من عاشق این جمله از ولتر^۱ هستم که می‌گوید: «تاریخ هیچ‌گاه خود را تکرار نمی‌کند، این آدم‌ها هستند که خود را تکرار می‌کنند.» این جمله در رفتار ما نسبت به پول، خیلی خوب انعکاس پیدا می‌کند. در سال ۲۰۱۸ گزارشی مشتمل بر ۲۰ مورد از اشتباهات، تعصبات و رفتار نادرست مردم در ارتباط با پول نوشتم. عنوان این گزارش، روان‌شناسی پول بود که بیش از یک میلیون خواننده داشت. در این کتاب، نگاه عمیق‌تری به این گزارش داشته‌ام. چندین گزاره کوتاه از آن گزارش نیز، بدون تغییر در کتاب آورده شده است.

این کتاب شامل ۲۰ فصل است و در هر فصل به مهم‌ترین و اغلب، غیرمعقول‌ترین ویژگی‌های روان‌شناسی پول، اشاره شده است. تمام فصول این کتاب، حول یک موضوع مشترک می‌چرخند، ولی هر کدام از فصل‌ها را می‌توان به صورت انفرادی و مستقل از بقیه کتاب، نیز مطالعه کرد. خبر خوب این است که این کتاب، مختصر و مفید نوشته شده، چرا که می‌دانم اکثر خوانندگان، کتاب‌هایی که ۳۰۰ صفحه درباره یک موضوع توضیح دارند را تا انتها نمی‌خوانند. در عوض سعی کردم این موضوع را به ۲۰ قسمت تقسیم کنم تا مطالعه آن برای خوانندگان راحت‌تر باشد.

۱. Voltaire (۱۶۹۴-۱۷۷۸) از نامدارترین فیلسوفان عصر روشنگری است. م.